



IMPULSO TECNOLÓGICO y LOGÍSTICO

ToolsGroup
www.toolsgroup.com

ISM

Su Logística -
Nuestro Mundo

LOGISTICS SYSTEMS & SOFTWARE

SAVOYE
www.savoyelogistics.com

REIS
REIS ROBOTICS

www.walter-machines.com

WALTER
KÖRBER SCHLEIFUNG

CARGO IBERIA

GARANTIZAMOS Y MIMAMOS LA CORRECTA
MANIPULACIÓN Y TRANSPORTE DE SUS PALETS

Christian Salvesen

General de
Recambios RL

**Recambios para
Carretillas Elevadoras**

Manipulación
Almacenamiento
Logística

ALMALOG

ALMACENAMIENTO
MANIPULACIÓN
LOGÍSTICA

www.almalog.com

ELBI
Certificado ISO 9001 por

viastore
systems

Almacenaje automático
www.viastore.com

THE POWER OF DELIVERY

GEODIS

Eurofirst, su nuevo servicio de mensajería europea

CONVEY
INTEGRATED HANDLING SYSTEMS

Tecnología Avanzada en Automatización Industrial
Soluciones Globales a medida
Experiencia y Servicio a su alcance

www.gdconvey.com

MATO
DCS & Labelling Worldwide

DEMATIC

Creating Logistics Results

DEMATIC
www.dematic.com

www.acaciatec.com

ACACIA
Technologies

Entrevista

“El SIL compite en la Liga Europea de ferias logísticas, y ahí es donde queremos seguir siendo un referente”

Enrique Lacalle, presidente del
Comité Organizador del SIL 2008

Artículo

La Gestión de la Cadena de Suministro en los fabricantes de maquinaria

Julen Galarza Badiola, director de
M&L Group

y mucho más...



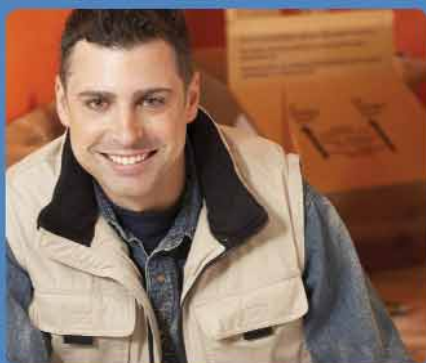
Logística



Distribución
Nacional-Internacional



Overseas



Nuestra oferta global de servicios de Logística y Distribución, volcada en la Satisfacción Total del Cliente, se adapta perfectamente a cada Compañía.

Sea cual sea, esté donde esté.



GEODIS



No nos importa ni el lugar
ni el momento, nuestro principal
objetivo, es tu *Satisfacción*

www.geodis.es



Educación y civilización

La inestabilidad de los mercados y la crisis inmobiliaria afecta directamente a la recaudación de impuestos. Las Administraciones Públicas tienen que ingeniárselas para seguir alcanzando un "superávit", como hasta ahora, para tranquilidad de los cargos políticos y los funcionarios públicos de los organismos administrativos estatales, autonómicos y locales. No lo tienen fácil. Si no se ahorra y se recauda lo suficiente vendrán las rebajas en forma de limitación de las prestaciones y de los servicios que recibimos. Eso, además de la presión recaudatoria que, como es bien sabido, recae notablemente sobre los ciudadanos de clases medias y las pymes.

Existen fórmulas para ello: la gestión pública eficaz y ejemplar, la lucha contra el

fraude, la aplicación de avances tecnológicos..., pero, sobre todo, la demostración clara de que lo que recibimos a cambio de abonar impuestos es justo lo que nos merecemos. Quizás, haciendo hincapié en este último punto, podríamos añadir un nuevo recurso: inculcar la idea de que pagar impuestos es una sana ostentación de solidaridad, de bienestar, de posición. Vamos, que da prestigio. Pero, visto lo vivido, parece una ingenuidad ya que requiere un esfuerzo largo y constante de educación para la ciudadanía que parece no interesar a casi nadie.

Debemos, que remedio, ponernos manos a la obra, hacer los números bien y confiar en que los administradores públicos funcionarán, con sus defectos y virtudes, cada día mejor, más vigilados y controlados. A lo mejor, con el tiempo, se consigue que nadie discuta lo justo o injusto de pagar impuestos.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB.

Arriba

La aparición de nuevas ferias como InstalMat, el primer Salón Integral de Materiales para Instalaciones que se organiza en España. Siempre hay nuevas oportunidades.

El AVE Madrid-Barcelona, que mejora día a día su nivel de servicio.

El crecimiento natural de los sectores relacionados con las energías renovables.

Abajo

Las empresas que transforman mecanismos de seguridad en fórmulas de represión laboral.

La facilidad con la que se puede reconvertir un político en un experto en cambio climático o de cualquier cosa.

La guerra política por el agua. Menos agua, de peor calidad y a precio más caro.

Nos basta con saber el destino *Just tell us where to...*



“El SIL compite en la Liga Europea de ferias logísticas, y ahí es donde queremos seguir siendo un referente”

Enrique Lacalle, presidente del Comité Organizador del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención



¿Cómo ve el panorama logístico en un año en el que se ha hablado de incertidumbre y pesimismo?

La incertidumbre que planea sobre la economía global provoca un cierto desaliento en el sector, porque toda ralentización de la economía comporta una reducción de flujos de mercancías y, por lo tanto, de la actividad logística. Aún así, hay que recordar que durante el 2007 las inversiones logísticas e industriales en Europa aumentaron un 19%. A mí me gusta ser optimista, y pensar que esta será una coyuntura económica que durará poco.

Estamos observando una concentración de empresas en todos los subsectores vinculados a la logística. ¿Es posible crecer año

tras año si se reduce el número de empresas vinculadas a la logística?

Todo mercado, cuando se convierte en maduro, tiende a la concentración empresarial. Llega un momento en que ser grande no sólo es deseable sino que es necesario, porque las sinergias derivadas del tamaño son las que te dan competitividad.

El sector logístico, después de años y años de expansión, con crecimientos anuales de dos dígitos, ha llegado también a la fase de consolidación y, en consecuencia, de concentración empresarial. Sin embargo, aparecen nuevos campos de actividad que favorecen el surgimiento de empresas especializadas. Sucedió con la logística del frío, y ha sucedido con el RFID. La capacidad de

reinventarse que tiene el sector para seguir creciendo parece infinita.

¿Qué retos se ha planteado el SIL 2008 para superar las ediciones anteriores?

Después de nueve ediciones, el SIL se ha convertido en el certamen ferial de referencia de la logística y de la manutención en el Sur de Europa. En el décimo aniversario del Salón nos hemos propuesto consolidarnos como un foco de proyección internacional, y seguir siendo un centro de negocios y una plataforma de conocimiento de referencia en el mundo. Creemos que nuestra fórmula “negocio más conocimiento más relación” todavía sigue aportando mucho valor a los expositores y a los visitantes profesionales.

¿De que forma valora la posición del SIL frente a otras ferias de similar temática que hay en Europa?

La internacionalización del Salón, que en la pasada edición consiguió que casi la mitad de los expositores fueran extranjeros, ha hecho posible que el SIL se consolide como el punto de encuentro de toda la actividad logística del sur de Europa, los países del Mediterráneo —en especial, los de la zona norte de África—, Latinoamérica y el sudeste asiático. Hemos logrado atraer a profesionales y directivos de todo el mundo relacionados con la cadena logística y con los diferentes sectores, desde el transporte y la distribución a la gestión de la producción, pasando por la manutención y el almacenaje. Y gracias a la promoción y al intercambio de información que el



“La capacidad de reinventarse que tiene el sector para seguir creciendo parece infinita.”



equipo del SIL realiza durante un año en los 5 continentes, conocemos de cerca las últimas tendencias e innovaciones del sector, lo que nos permite adaptar la oferta del Salón a la demanda de expositores y visitantes. Por comparación con el resto, la nuestra es una feria global, tanto en lo que se refiere a territorios representados, como a la diversidad de soluciones, servicios y productos logísticos expuestos. Huimos de localismos y de focalizaciones temáticas que, entendemos, ya constituyen la oferta de otras ferias del sector en Europa.

El sector inmobiliario tiene un gran peso en la logística moderna. ¿Es el SIL una nueva plataforma de proyección para estas empresas?

La gestión de la cadena de suministros es muy exigente en el uso y disponibilidad de espacios e instalaciones. El crecimiento que nuestro sector ha experimentado en España durante los últimos años ha contribuido también al crecimiento del sector de la construcción, porque podemos contar por centenares el

número de parques y polígonos logísticos edificados en España durante la última década. Las infraestructuras logísticas siempre han estado presentes en nuestro Salón, tanto a nivel de plataformas, como portuario y aeroportuario. También hemos contado siempre con la presencia de gestores de estas infraestructuras. Y aunque el nuestro no es un certamen inmobiliario, sino que su finalidad es el desarrollo de soluciones logísticas, también la promoción de instalaciones e infraestructuras ayuda al crecimiento del sector.

- ***“Creemos que nuestra fórmula “negocio más conocimiento más relación” todavía sigue aportando mucho valor a los expositores y a los visitantes profesionales”***
- ***“Seguir siendo la referencia exige innovación y adaptabilidad, y esas son dos cualidades que no vamos a perder nunca”***

Existen otros eventos logísticos en España. Zaragoza organiza su feria logística y ahora en noviembre nace un nuevo evento en Madrid... ¿Cómo valora esta competencia?

Considero que la suma de eventos locales complementa muy bien la vocación internacional del SIL. Lo que todos buscamos es dar el mejor servicio al mercado y, aunque a veces la acumulación de oferta termina desorientando al expositor, creo que si se es capaz de aportarle valor cualquier feria tiene opción a consolidarse. En todo caso, y permítame el símil deportivo, el SIL es un certamen que se mueve en la Liga Europea, y ahí es donde competimos y donde queremos seguir siendo un referente.

¿Qué novedades destacaría de esta nueva edición para incentivar a los visitantes profesionales?

Una de las principales novedades que incluye la edición de este año del SIL es que hemos ampliado el

espacio para expositores. En esta edición, el palacio 2 del Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona albergará los sectores relacionados con la Manutención, el Almacenaje, los Equipamientos, así como las áreas IFTEM y ICIL. El palacio 3 estará reservado a los operadores logísticos, a las infraestructuras, a los sistemas de transporte y a las áreas de W-Transnet, del vehículo industrial, y de las TIC y el RFID. El SIL 2008 multiplica su oferta de actividades paralelas con la celebración de la primera Jornada de Operadores Logísticos. Por primera vez, los profesionales y empresas de este ámbito de la cadena logística dispondrán de un espacio propio para generar conocimiento e impulsar y reforzar relaciones comerciales entre empresas de transportes, distribuidores y cargadores. Nuevas potencias logísticas emergentes como Brasil y Turquía visitarán esta edición del Salón. Brasil lo hará como país invitado del SIL 2008, mientras Turquía lo hará en calidad de país invitado del 6o Forum Mediterráneo.

¿Qué señalaría de las actividades paralelas de esta nueva edición como fuente de nuevos conocimientos y debate?

Por nuestro objetivo de globalidad y de atención a todos los ámbitos relacionados con la gestión de la cadena de suministro, la oferta de conocimiento del SIL es muy amplia y busca satisfacer una gran variedad de temáticas. En primer lugar, me gustaría reseñar la celebración del 11º Symposium Internacional SIL que, por la calidad de sus ponentes y por el número de participantes, es el seminario técnico más importante y el de más calidad que se celebra en España. Junto a este evento de referencia, tendremos este año las Jornadas de Zonas y Depósitos Francos, la Jornada de Logística Portuaria, la Jornada del CIDEM, la del Ferrocarril y con la Jornada

dedicada al sector de la de Manutención. Gracias al éxito conseguido en la primera edición, la Jornada ANFAC, coorganizada con la Asociación Nacional de Fabricantes de Automóviles y Camiones, repite convocatoria en 2008. Y todo ello, como comentaba antes, sumado a la primera edición de la Jornada de Operadores Logísticos.

Diez ediciones ininterrumpidas son muchas. ¿Considera que la constancia es una de las claves del éxito del SIL?

Hemos sido constantes gracias a la confianza que expositores y visitantes

han depositado en nosotros año tras año. Con ellos hemos conseguido adaptar el Salón a las necesidades cambiantes de un sector clave para la economía mundial. La constancia del SIL por la renovación y la actualización de su oferta de contenidos le ha permitido responder a las exigencias derivadas de la globalización, atento siempre a las últimas tendencias del mercado y a la vanguardia de las nuevas tecnologías. Seguir siendo la referencia exige innovación y adaptabilidad, y esas son dos cualidades que no vamos a perder nunca.

www.silbcn.com



"La oferta de conocimiento del SIL es muy amplia y busca satisfacer una gran variedad de temáticas."

THE POWER OF DELIVERY.



A LA VANGUARDIA EN ALMACENAJE AUTOMATICO.

Planificación de Sistemas de Logística

Almacenes automáticos

Instalaciones llave en mano

Sistemas de gestión integral

Transelevadores

Servicio Postventa

viastore systems, S.A.
C/ Paletes, 8 Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. +34 93 591 08 00 Fax +34 93 582 4397
info@viastore.es www.viastore.com



La Gestión de la Cadena de Suministro en los fabricantes de maquinaria

¿Podemos mejorar nuestra competitividad mientras servimos eficazmente los pedidos a los clientes?

Julen Galarza Badiola, director gerente de M&L Group



El sector de fabricantes de maquinaria tiene por delante un año 2008 lleno de pedidos que tendrá que abordar de manera competitiva y rentable, para lo cuál no podemos más que preguntarnos, ¿está preparado para aumentar su competitividad mientras sirve a sus clientes en los plazos de entrega y la calidad requerida?

La tendencia del sector de fabricantes de maquinaria es la personalización del producto, en un mercado globalizado, con la necesidad de cumplir con plazos cada vez más ajustados, y asimismo, con la necesidad de reducir costes en toda la cadena de valor de la organización, desde la compra de materia prima, fabricación y montajes, y la posterior distribución al cliente.

Esta es la realidad y la clave que debemos tener en cuenta: los cambios que se dan en el mercado y la necesidad de adecuación a las reglas que nos marca el mismo. Si se quiere participar en el juego e intentar ganar, se deben conocer muy bien sus reglas.

Venimos de un mercado local, produciendo lo que se va a vender, evolucionando mediante la calidad y la reingeniería, principales artífices del crecimiento industrial en la empresa a finales del siglo XX. Pero actualmente, nos encontramos en un mercado que prima la velocidad, el tiempo de reacción, que debe maximizar la rentabilidad incidiendo en una continua reducción de costes, y en el que sólo hay un camino, ser flexible y asimilar las reglas del juego.

La realidad es que tenemos un nuevo mercado exigente y caprichoso, especializado y totalmente globalizado, para lo cual necesitamos nuevos valores organizativos basados en el dinamismo, la agilidad, la flexibilidad, la eficacia y la rentabilidad, todo ello gestionado por una nueva estructura empresarial plana, organizada por procesos y con una cultura de trabajo en equipo y mejora continua.

Los fabricantes de maquinaria deben abordar nuevos mercados mediante estrategias de nicho, siempre desde la perspectiva de la mejora continua, promoviendo la I+D+i en integración con los demás procesos clave de la organización, además de promover la integración de los proveedores y la maximización de la eficiencia operativa.



"Los fabricantes de maquinaria deben abordar nuevos mercados mediante estrategias de nicho..."

En mi opinión, sólo hay un camino: adoptar los conceptos y la cultura de referencia para ser competitivo en el mercado actual, Supply Chain Management, entendida como la integración de los procesos de negocio clave desde el usuario final hasta los proveedores originales que proveen productos, servicios e información que añade valor a los clientes y a otros involucrados (The Global Supply Chain Forum, 1998).

Hay que cambiar, si o si, tanto las empresas que tienen problemas como las que no los tienen, las primeras por necesidad y las segundas para que no se encuentren como las primeras.

Nuestros clientes nos obligan a dar cada vez mayor servicio a unos precios cada vez más reducidos, debemos disponer de una gestión de nuestra cadena de valor mediante

una adecuada gestión de la cadena de suministro, es decir, Supply Chain Management.

El ser competitivos, flexibles y eficaces se basa en una completa integración de los procesos de negocio clave de la organización, en lograr el equilibrio en toda nuestra cadena de valor según los parámetros marcados por nuestro mercado y la gestión de nuestra demanda.

La "deslocalización" es una realidad, pero la "localización" es una necesidad, y la empresa que lo comprenda conseguirá hacerse un hueco en su mercado.

Nos obligan a competir con unos costes que sólo son asumibles mediante operaciones con una perspectiva internacional, es necesario encontrar proveedores en países con costes

Julen Galarza Badiola, de 39 años, casado y con una hija, acumula 15 años de experiencia implantando soluciones en el ámbito de la gestión de la cadena de suministro, logística integral y lean manufacturing en empresas industriales.

MBA en Administración y Dirección de Empresas, suma otros postgrados en Comunicación, Marketing y Estrategia, Producción y Logística Integral.

Sumó experiencias en la Ingeniería y Consultoría Ribate como Socio Director y posteriormente en el Grupo Ormazabal en puestos directivos, consolidando su desarrollo profesional dirigiendo M&L Group como referente para la optimización de la gestión de la cadena de suministro, logística integral y lean manufacturing. Ha liderado numerosos proyectos en el País Vasco, Barcelona y Madrid, además de colaborar en EE.UU. y Argentina.

enormemente más bajos, es necesario "localizarnos" al lado de nuestros clientes, y a su vez, es necesario estar presente en los mercados emergentes, lo cual sólo es posible en un entorno

Supply Chain Management, donde cobra la máxima importancia la gestión de la cadena de suministro, no sólo una fabricación ajustada en un entorno Lean Manufacturing, sino la gestión de



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com



"Es necesario jugar fuera para ser fuertes en casa."

proveedores y logística de aprovisionamientos y la gestión de las relaciones con los clientes y la logística de distribución.

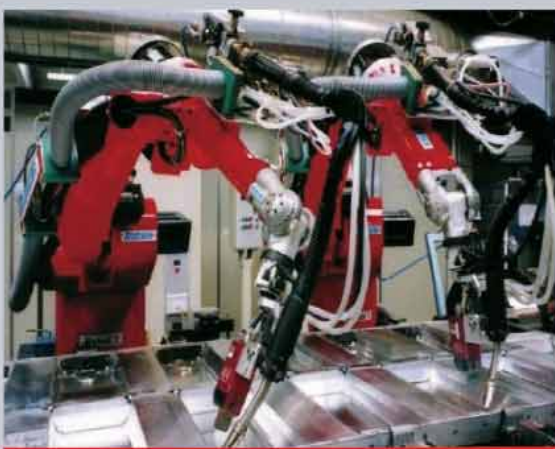
Si los fabricantes de maquinaria son capaces de gestionar la organización integrando éstos procesos, gestionando el flujo de información y de productos, optimizando cada proceso para lograr el equilibrio y la capacidad que la demanda y el mercado exige, serán capaces de aprovechar las oportunidades que un mercado global ofrece, y asimismo, se darán cuenta de que se puede lograr mucho más de lo que un mercado local permite, es necesario jugar fuera para ser fuertes en casa.

La intensificación en las fases de la gestión de la cadena de suministro que componen la gestión de la cadena de valor es el camino, lo hemos visto y funciona, los fabricantes de maquinaria deben actuar en el marco del Supply Chain Management, su competencia ya está en ello.

www.mylgroup.com

El futuro de nuestra organización depende del nivel de equilibrio que logremos entre nuestros procesos clave:

1. La gestión de las relaciones con los clientes porque nuestra capacidad para retener clientes es básica para el aumento de nuestra rentabilidad, una buena relación y comunicación con el cliente clave nos permite adecuar nuestro proceso global y adecuar en costes y calidad sus necesidades
2. La gestión del servicio al cliente con el objetivo de ser totalmente proactivos en la mejora de nuestras pautas de respuesta al cliente y de los contratos acordados
3. La gestión de la demanda para reducir la incertidumbre y equilibrar los requerimientos y necesidades de los clientes con las capacidades de la cadena de suministro
4. La gestión del desarrollo y comercialización de nuevos productos y servicios para lograr un "Time to Market" rápido y con éxito, sólo conseguible con la integración en nuestra organización de proveedores y clientes, además de una gran coordinación entre la Ingeniería, la fabricación y el montaje
5. La gestión de la logística, tanto de aprovisionamientos como de distribución, creando un flujo de producto desde nuestros proveedores hasta el cliente final rápido, eficiente y con costes reducidos
6. La gestión de las relaciones con los proveedores integrando a los que más valor aportan a nuestro producto y proceso
7. La gestión de la fabricación en un entorno Lean Manufacturing, logrando la flexibilidad adecuada para fabricar en el plazo requerido y al menor coste, siempre mediante la cultura de mejora continua
8. La gestión de las devoluciones y retornos optimizando todas las actividades relacionadas con la logística inversa, minimizando los retornos indeseados y mejorando el control de los activos reutilizados



FABRICANTES E INTEGRADORES DE SISTEMAS AUTOMATIZADOS
"LLAVE EN MANO"

DIRECCIÓN DE PROYECTO. I+D DE SOFT Y HARDWARE.

SISTEMAS ROBOTIZADOS
E INSTALACIONES
AUTOMATIZADAS COMPLETAS
DE UN SOLO PROVEEDOR.

TECNOLOGÍA EN ROBÓTICA
Y PROCESOS.

INGENIERÍA COMPLETA.

FABRICAMOS LA GAMA MÁS
AMPLIA DE ROBOTS DEL
MERCADO.

TECNOLOGÍA Y FABRICACIÓN
DE PINZAS, UTILLAJES,
PERIFÉRICOS, ETC...



PUESTA EN MARCHA Y FORMACIÓN

Throttleman, galardonado ejemplo de aplicación RFID

Throttleman, una de las primeras compañías de moda destinada a hombres, mujeres y niños, ha ganado el prestigioso premio Retail Technology Awards Europe 2008 en la categoría de Mejor Solución Empresarial (Best Enterprise Solutions), por la aplicación de la solución RFID, RetailID.

Los galardones Retail Technology Awards Europe distinguen a las empresas europeas que aplican soluciones modernas y tecnológicas y que apunta a ser el más alto reconocimiento en la industria de la tecnología de venta al por menor.

De entre 29 empresas de 9 países europeos, Throttleman recibió el galardón por la aplicación de la solución RFID diseñada por Avery Dennison, Sybase, Tagsys y Creative Systems con el objetivo de mejorar la cadena de suministro de la compañía de moda.

Throttleman empezó con las prendas etiquetadas con tags EPC Gen2, e impresas utilizando el Service Bureau de Avery Dennison (red mundial de centros de impresión de etiquetas con datos variables), que se envían desde el fabricante en India al centro logístico de Throttleman en Portugal donde el contenido de éstas es leído simultáneamente y en pocos segundos, confirmando así la correcta lectura de todos los tags. Actualmente ha iniciado una segunda fase que implica el etiquetado con RFID del



60% de la colección actual (371.234 prendas) y que podría incluir una nueva experiencia de compra para el cliente con una de las soluciones más innovadoras de Avery Dennison y thebigspace, el magicmirror™, un espejo interactivo que permite conocer todas las características de la prenda con solo pasarla delante del espejo, gracias a la tecnología RFID que incorpora. Además cuenta con una pantalla táctil con la que el cliente puede llamar al dependiente a través del espejo o conocer el resto de colores de la colección.

www.ris.averydennison.com
www.paxar.es
www.throttleman.com

Toyota Material Handling España (TMHES) estrena nueva web

Esta importante compañía de mantenimiento ha puesto en marcha su nueva página web, donde ofrece toda la información de la completa gama de servicios y productos de Toyota y BT de una manera clara y sencilla.

En la nueva página web de TMHES los clientes podrán encontrar información sobre la filosofía, los valores y la cultura empresarial de la compañía, hacer sus pedidos de piezas de recambio originales o acceder a la tienda online de Marketing, donde encontrará información en diversos formatos y podrá realizar pedidos de material publicitario, técnico y promocional.

Toyota Material Handling España (TMHES) es la filial en nuestro país de Toyota Material Handling Europe (TMHE), empresa creada en 2005 para dirigir las operaciones de las marcas Toyota y BT en Europa.

La compañía desarrolla actividades en más de 20 países europeos, donde dispone de plantas de producción en Ancenis (Francia), Bolonia (Italia) y Mjölby (Suecia). TMHE es la organización en Europa de Toyota Material Handling Group, que forma parte de Toyota Industries Corporation.

www.toyota-forklifts.es



SIL2008

Expositores a 10/03/08

Abertis Logística
ADUANAS LLOBET S.L.
AJUNTAMENT DE BARCELONA
ALEDA
ALISFOUR, S. L.
ALTER GRAPHICS S.L.
ANDSOFT
ANG PETROLIS, S. L.
ANGEL MIR - PORBISA
ANZEVE, SL
APPORTT- AGRUPACIÓ PER A LA PROMOCIÓ
DEL PORT DE TARRAGONA, A.I.E.
AQABA DEVELOPMENT CORPORATION
ARAGON LOGISTICA
ARANCO
ARESTANT
ARKAS SPAIN, S.A.
ASTRADUR
ATISREAL ESPAÑA
ATOX
AUTORIDAD PORTUARIA BAHIA ALGECIRAS
AUTORIDAD PORTUARIA DE A CORUÑA
AUTORIDAD PORTUARIA DE ALICANTE
AUTORIDAD PORTUARIA DE ALMERIA
AUTORIDAD PORTUARIA DE BILBAO
AUTORIDAD PORTUARIA DE CARTAGENA
AUTORIDAD PORTUARIA DE FERROL - SAN CIBRAO
AUTORIDAD PORTUARIA DE HUELVA
AUTORIDAD PORTUARIA DE LA BAHIA DE CADIZ
AUTORIDAD PORTUARIA DE MALAGA
AUTORIDAD PORTUARIA DE MOTRIL
AUTORIDAD PORTUARIA DE PASAJES
AUTORIDAD PORTUARIA DE SANTANDER/WTC
AUTORIDAD PORTUARIA DE SEVILLA
AUTORIDAD PORTUARIA DE TARRAGONA
AUTORIDAD PORTUARIA DE VALENCIA
AUTORIDAD PORTUARIA DE VIGO
AUTORIDAD PORTUARIA DE VILAGARCIA
AWEX - FOREIGN INVESTMENTS
BARCELONA-CATALUNYA CENTRE LOGISTIC
BARCITRONIC
BELGRAVIUM
BERGHOEF-HOUT BV
BG LOGISTICS
BOLUDA CORP. MARITIMA
BRASIL
CACESA
CALIPAL
CAMINOLOGISTIK
CAR VOLUM, S.L.
CARREFEE- LEVANTE
CASINTRA GRUPO
CDC SOFTWARE
CHAMBRE COMMERCE FRANÇAISE DE
BARCELONE
CIMA, S.A.
CIMALSA
CIPHERLAB CO. LTD.
COMETI
CONCERTO DEVELOPEMENT IBERICA
CONGOST PLASTIC S.A.
CONSORCI DE LA ZONA FRANCA
COPERFIL REAL ESTATE GROUP
CORREOS
CRANK, LDA
CREATIVESYSTEMS, LDA

DATA COLLECTION
DELGADO E HIJOS S.A.
DHL IBERIA
DRAGADOS S.P.L.
DSV Logistics & Freight Forwarding Spain S.A.U.
DTZ
DUBAI LOGISTICS CITY
DUERKOPP FOERDERTECHNIK
DUPLIX IBERICA, S.L.
DYNARAX-PIPE SYSTEMS
E&K AUTOMATION
EDICIONES RODA, S.L.
EGEO MANUTENCION
EMBALEX & CYDETTRANS
EMBAMAT
EMPRESA PUBLICA DE PUERTOS DE
ANDALUCIA
EUROBOOKING CARGO SL
EWALS CARGO CARE
EXA ASESORES INMOBILIARIOS
EXPO-CITY S.L.
FERROCARRILS DE LA GENERALITAT DE
CATALUNYA
FLANDERS INVESTMENT & TRADE
FRAKIN ALQUILER
FROMM EMBALAJES SAU
FUNKWERK IBERIA GROUP
G.S. ACE INDUSTRY CO., LTD
GAZELEY ESPAÑA
GESTRACKING
GLM LOGISTICS
GOBIERNO DEL ESTADO DE YUCATAN
GRAN EUROPA - PUERTO SECO AZUQUECA
GRANDI NAVI VELOCI SPA
GREENCHEM SOLUTIONS SL
GRUPO ALFALAND
GRUPO EDITORIAL MEN-CAR
GRUPO EFACEC
GRUPO I68
GRUPO TARIQ
GSE
GURETRUCK-TACHOPLUS
HANDLING & STORAGE
HEXA PAINEL
HOLDING M. CONDEMINAS
I.S.T.
IBERIA CARGO
ICNITA
INDUSTRIAS GAMA, S.A.
INFRAERO - AEROPORTOS BRASILEIROS
INTEGRA2 - NACEX
INTELOGISTICA
IPP LOGIPAL
ISTANBUL CHAMBER OF COMMERCE
IT DEUSTO
IXNET
JESUS MARTINEZ RUIZ
JMB
JOBTRANSPORT - WEB DE EMPLEO
JORI ARMENGOL & ASOCIADOS.
CORREDURIA DE SEGUROS, SA
JSV INFORMATICA I COMUNICACIONS, S.L.
JUNTA DE CASTILLA Y LEON-RED CYLOG
KNAPP LOGISTIK AUTOMATION
LASRY MAROC
LEUTER

LIBRA TERMINAIS
LIEBHERR IBERICA, S.A.
LIGURIAN PORTS
LINDE MATERIAL HANDLING IBERICA, S.A.
LINPAC ALLIBERT SA
LOGISNET.COM - MARGE BOOKS
LOGISTIA.COM
LOGISTICA PROFESIONAL y ARAL
(TECNIPUBLICACIONES ESPAÑA)
LOGISTICS BUSINESS
LORRY RAIL
LPR IBERICA SAU
LUIS SIMOES
MANUTENCION Y ALMACENAJE
MECA-SYSTEM, S.L.
MECCO
MEDIA, S.L.
MERCADO INDUSTRIAL.BIZ
MOLDTRANS SA
MONETTI MELFORM
MOSCA DIRECT SPAIN S.L.
MOSTOLES INDUSTRIAL, S.A.
MOVILOC
MOVISAT SISTEMAS DE LOCALIZACION
GLOBAL
MRW
NORBERT DENTRESSANGLE
NORD CARGO
OHRA
OLIVO LOGISTICA DEL FRIO
ONE 2 ONE LOGISTICS
OPERADOR DE TRANSPORTE DO-RE
ORANGE
ORGANISMO PUBLICO PUERTOS
DEL ESTADO
OSONA INDUSTRIAL PLASTIC
P&O FERRYMASTERS, LTD.
PALEURO
PARC LOGISTIC DE LA ZONA FRANCA
PETROMIRALLES
PICK TO LIGHT SYSTEMS
PLANNING GROUP
PLATAFORMA LOGISTICA AQUITAINE- EUSKADI
PORT DE BARCELONA
PORT OF BARI
PORT OF GIOIA TAURO
PORT OF LEIXOES
PORT OF TARANTO
PORTCASTELLO
PORTO DE SUAPE
PORTS DE LA GENERALITAT
PRESSING PLUS, S.L.
PROLOGIS
PROVENCE LOGISTIQUE
PSION TEKLOGIX
PUERTO DE SANTOS
PUERTO SECO DE MADRID
PUERTOS DE ESPAÑA
QUALCOMM
RAJAPACK
RCM BARREDORAS - FREGADORAS
REDUR
REED BUSINESS INFORMATION
REGION DE LORENA
REGION LANGUEDOC-ROUSSILON
REGIONE PEIMONTE

REISOPACK, S.L.
RENFE MERCANCIAS
REPSOL BUTANO
RFID MAGAZINE
RHIENUS IHG IBERICA, S.A.
RODI
ROUTING INTERNATIONAL
SAGE
SALVAT LOGISTICA
SATDATA TELECOM
SATO IBERIA S.A.
SAVOYE
SCHENKER ESPAÑA, S.A.
SCHOELLER ARCA SYSTEMS
SCM LOGISTICA
SDI IBERIA
SEAFRANCE
SEPE
SETRAM
SEVTRONIC
SHORTSEA PROMOTION CENTRE-SPAIN
SINERGES TECMON, S.A.
SOLRED - REPSOL YPF
SORSA SISTEMAS DE EMBALAJE
SPAIN-TIR
SPEED PACK EUROPE, S.L.
SSI SCHÄFER
STD DONIVO
STOROPACK PACKAGING IBERICA
SUPPLY CHAIN EUROPE
T.E.R
TATOMA
TCH
TECNICARTON, S.L.
TELEROUTE
TERMINAL CATALUNYA, S.A.
TIMOCOM LOGISTICA, S.L.
TOBALINA CONSULTING GROUP SL
TOPTRANSPORTE.COM
TORNMARK, S.A
TOYOTA MATERIAL HANDLING ESPAÑA, S.A
TRACAR ESPAÑA SL
TRACE TECNOLOGIAS
TRADISA
TRANSABADELL
TRANSALLIANCE
TRANSFESA
TRANSICS
TRANSKAL
TRANSMEX/ SPA FILIALE DU GROUPE
SONELGAZ
TRANSNATUR SA
TRANSPORTE3
TRANSPORTES ALGUERO CABALLE
TRANSPORTES GALLASTEGUI, S.A.
TRANSPORTES OCHOA, S.A.
TUSCAN PORTS
ULMA CARRETIILLAS ELEVADORAS
ULMA HANDLING SYSTEMS
UTZ
VEINTEPIES.COM
VGG APLICACIONES, S.C.P.
WEBPICKING.COM
WESTFALIA
ZALIA
ZETES



**RESERVE
SU STAND**

Hay mucho esfuerzo detrás de un 10

10º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

11º Symposium Internacional SIL • 6º Fórum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 3 al 6 de Junio. Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona

Organizado por: **elCONSORCI**
barcelona ZONA FRANCA

Patrocinadores principales:



Patrocinadores:



Meeting y Salones, S.A. Calle 60, n°19 Sector A Polígono Industrial Zona Franca 08040 Barcelona Tel. +34 932 638 150 Fax. +34 932 638 128 sil@el-consorci.com

www.silbcn.com

Notable crecimiento del grupo GEODIS



Este importante y poderoso grupo corporativo especializado en la prestación de servicios de logística y distribución, ha alcanzado una facturación consolidada de 4.782,1 millones de euros en 2007, lo que representa un crecimiento del 26,4% respecto al ejercicio anterior, donde la facturación alcanzó los 3.784, 8 millones de euros. El resultado operacional del Grupo GEODIS en 2007 ascendió un 15,3% hasta alcanzar los 122,7 millones de euros. En 2006 este resultado se situó en los 106,4 millones de euros.

El año 2007 ha supuesto una profunda transformación motivada por la integración total de Wilson (adquirida a TNT) dentro de la estructura del Grupo, lo que ha llevado a una nueva organización de la compañía basada en divisiones por actividades, con

las que ha potenciado su Oferta Global de Servicios. Los buenos resultados logrados por el Grupo Geodis durante el pasado ejercicio han sido consecuencia del crecimiento de la compañía en cada una de sus divisiones, desde las que ofrece una amplia gama de soluciones a lo largo de la cadena de suministro como operador logístico multisectorial, con una clara vocación internacional. Podemos destacar que la división de Freight Forwarding (GEODIS Wilson) dobló su facturación e incrementó su beneficio de 29,3 millones a 46,8 millones de euros. Asimismo, el inicio de nuevos contratos logísticos en la segunda mitad del año ha hecho que la facturación en actividades logísticas creciera de un 4,4%.

www.geodis.es



La filial española, GEODIS Iberia alcanzó una facturación de 132 millones de euros durante el pasado ejercicio lo que ha supuesto un incremento del 3,3% respecto al ejercicio anterior, donde la cifra de negocio fue de 127,7 millones. Al igual que el resto del Grupo, Geodis Iberia reorganizó sus actividades, de manera que quedó estructurada en 3 grandes divisiones: Distribución (Paquetería Industrial, Lotes y Cargas Completas Nacionales y Europeas, Freight Forwarding (Aéreo, Marítimo, Perecederos, Aduanas y Proyectos Industriales) y Logística (Almacenaje, Servicios de valor añadido y Logística Inversa).

Además de la reorganización de sus propias actividades, la filial española ha emprendido un plan estratégico hasta 2010 con el fin de impulsar el desarrollo de sus operaciones y el crecimiento de todas las actividades en España. Geodis Iberia tiene entre sus previsiones convertirse en líder en nuestro país en las actividades de Freight Forwarding y llegar a ser una de las empresas de referencia en los sectores de Logística y de Distribución Nacional y Europea.

A pesar de las dificultades generalmente encontradas en el sector de la paquetería, el grupo ha reafirmado la importancia de España dentro de una estrategia enfocada a clientes, basada en la calidad de servicio así como una gran variedad de soluciones logísticas para la distribución de sus productos.

Novedad en mercado de cable por láser UV: ULYS Modena 990

Se trata de una solución que ofrece una gran compacidad con cuatro fuentes de impresión en estándar, dos en orientación horizontal y dos en vertical. Cada fuente contiene 90 caracteres, incluyendo mayúsculas y minúsculas. Permite el marcado de 128 caracteres por referencia con una impresión de informaciones en los extremos del cable y un marcado código de barras 39.

Se adapta a todo tipo de producción gracias al software de control EasyProd de fácil manejo, lo que representa un ahorro de tiempo considerable durante el cambio de cables.

ULYS 990 Modena está dotado con el procedimiento exclusivo "Twin Shots", patentado por Laselec, que permite escoger el modo de producción adecuado.

El modo "boost" permite marcar rápidamente identificadores muy largos separados por pequeños espacios así como códigos de barras. Tras el marcado, los cables se vuelven a enrollar con ayuda del kit colector Laselec, en lugar de ser cortados.

El modo "económico" es para el marcado de referencias cortas con grandes pasos. Este modo de producción permite ahorrar



energía e incrementar la duración de la lámpara flash.

www.laselec.com

Love Store y las soluciones de VCSTIMELESS

Esta conocida compañía española especializada en el diseño y comercialización de moda íntima, corsetería, moda baño y complementos para la mujer, ha confiado en las soluciones de VCSTIMELESS para optimizar la gestión de su cadena de distribución y afrontar su próximo crecimiento nacional e internacional.

Con un total de 23 tiendas en España, Andorra y Egipto, y en pleno proceso de expansión, Love Store necesitaba

actualizar sus sistemas de información con una solución de gestión para el comercio especializado que le aportara una mayor rapidez en la transferencia de datos y herramientas ágiles que le apoyaran en la toma de decisiones.

Todo ello debía contribuir a un reaprovisionamiento dinámico en tienda mejorando la gestión comercial y la comunicación con la central. Además, otros requisitos de la nueva solución eran riqueza funcional y valor añadido, tanto al

optimizar la gestión del stock y el proceso de compras como al gestionar la relación con el cliente y su fidelización.

De este modo, tras analizar las diversas opciones del mercado, Love Store encontró la respuesta a sus necesidades en la solución profesional, modular e integrada Columbus Enterprise Suite de VCSTIMELESS.

En concreto, la firma de moda íntima instalará el módulo Columbus Central, para la gestión del back-office; Columbus Ret@il, para la gestión y explotación de sus tiendas; Columbus Regional, para la gestión de infraestructuras descentralizadas, y Columbus Decisión, para integrar la acción en la decisión dentro de diferentes áreas: pedidos proveedores, establecimiento de mínimos y máximos, de tarifas y asignaciones.

www.vcstimeless.es
www.lovestore.es



OFRECEMOS SERVICIOS DE OUTSOURCING GESTIONANDO ALMACENES DESDE 1.998.



SU PARTNER IDEAL.



Le aportamos conocimiento y experiencia en temas logísticos.

Gran Vía de les Corts Catalanes, 414, 1º-3ª 08015 Barcelona

Tel.: 93 292 46 28 Fax.: 93 424 10 96

Email.: info@almalog.com Web.: www.almalog.com

Certificado ISO 9.001:2.000

TOSHIBA y su gran apuesta por la ecología

La compañía ha alcanzado una posición de liderazgo en el último "Ranking Verde de Electrónicos" realizado por Greenpeace.

Toshiba, que ha recibido una puntuación de 7,7 sobre 10 por su política medioambiental, comparte el primer puesto con Samsung. Esta clasificación ordena a las 18 empresas tecnológicas más importantes del mundo basándose en el uso de sustancias químicas en la elaboración de los productos y el reciclado de los residuos electrónicos cuando se quedan obsoletos.

Toshiba ha pasado de ocupar el sexto puesto en el ranking de 2006 a la primera posición gracias a su compromiso de eliminar totalmente las sustancias químicas tóxicas en el proceso de fabricación de sus dispositivos. De hecho, será en 2009 cuando destierre de sus fábricas el uso del PVC y los BFR (materiales ignífugos con bromo), unos contaminantes orgánicos persistentes en el medioambiente. Además, dado que la compañía no produce la totalidad de las piezas de sus equipos, ha editado además una guía para que sus proveedores acaben con las sustancias tóxicas, y así incidir en su compromiso medioambiental.

En cuanto a la gestión de productos electrónicos usados, Toshiba ofrece información porcentual sobre los residuos

tecnológicos que recoge y recicla sobre el total de ventas. Además, participa activamente en programas colectivos medioambientales. En este sentido, destaca la instalación de puntos de reciclaje para portátiles y televisiones en Canadá, Australia, Corea del Sur, Nueva Zelanda, China y Singapur.

Tras Toshiba y Samsung, las compañías de telefonía móvil y ordenadores, Nokia, Sony, Dell y Lenovo ocupan la tercera posición en el ranking con 7,3 puntos sobre 10.

Según Pablo Romero, Director de Marketing de Toshiba, *"Estamos muy satisfechos de los logros que hemos conseguido gracias a nuestras políticas de Responsabilidad Social Corporativa y este reconocimiento de Greenpeace supone certificar que nuestro compromiso con el medio ambiente es serio y decidido. Vamos a seguir avanzando y acabamos de renovar algunos de nuestros principales compromisos en este campo en nuestra Nueva Visión Medioambiental para 2025, que a grandes rasgos suponen seguir reduciendo nuestras emisiones de CO2 y avanzar en la ecoeficiencia de nuestros productos y nuestros procesos industriales"*.

www.toshiba.es
www.greenpeace.org



"Nuestro compromiso con el medio ambiente es serio y decidido."

Pablo Romero, director de marketing de Toshiba.

Refrige

Sociedade Industrial de Refrigerantes, S.A.

El embotellador portugués Refrige confía también en Toolsgroup

Toolsgroup acaba de firmar un acuerdo de colaboración con Refrige, el embotellador líder de Coca Cola en Portugal, para la implantación de su Solución Service Optimizer 99+ con el fin de dotar a la organización de una herramienta que les permita una gestión planificada de la Cadena de Suministro, creando al mismo tiempo los procedimientos organizativos adecuados.

Refrige es el embotellador portugués de Coca Cola, fundado en 1977, que comercializa, distribuye y vende las bebidas de Coca-Cola Company en todo el país. Es una empresa autónoma en términos de capital y de gestión, ya que dispone de su propia estructura industrial, comercial y de distribución, responsable de hacer llegar los productos al mercado, dentro de los más elevados estándares de seguridad, calidad y servicio.

Refrige es uno de los embotelladores más modernos de Europa y tiene en Azeitão su única planta de fabricación en la que se han realizado importantes inversiones para la modernización, racionalización y flexibilización de sus instalaciones fabriles y comerciales.

Refrige, al igual que han hecho ya Casbega y Begano, 2 de los principales embotelladores de Coca-Cola en España, podrá con la Solución Service Optimizer 99+ realizar previsiones de venta y aumentar el Nivel de Servicio a sus clientes al tiempo que optimiza sus niveles de inventario.

www.toolsgroup.com

Acme construye el nuevo centro de BricoDepôt en Asturias

ACME, empresa del Grupo Bouygues Construction, informa que ha sido

elegida por la cadena de distribución de materiales de construcción y bricolaje BricoDepôt para construir su nuevo centro de ventas, almacén y parking en ParqueAstur, Corvera, Asturias.

El proyecto consta de un edificio que será utilizado como almacén y centro de ventas de BricoDepôt, con una superficie construida de 6.645 m². Además, estará la zona de urbanización y parking de 5.316 m².

El total de la construcción, que se prevé entregar en julio de este año, es de una sola planta, exceptuando una pequeña entreplanta de 112 m² que será utilizada para oficinas.

El departamento de Ingeniería de Acme, previo estudio del proyecto, ha aplicado las siguientes soluciones constructivas: Cimentación y estructura metálica, cerramiento con zócalo de hormigón

revestido con piedra artificial modelo Wisconsin, fachada con bandeja metálica interior y minionda exterior y cubierta Deck bicapa, con lucernarios fijos y practicables con fusibles térmicos.

BricoDepôt es la cadena de distribución de Materiales de Construcción y Bricolaje perteneciente al Grupo Kingfisher. En España abrieron su primer centro en el 2003 y en la actualidad tienen once sucursales repartidas por todo el país a la que se sumará esta nueva de la Comunidad Asturiana. A nivel mundial, el Grupo Kingfisher posee 6 enseñas, 700 centros y más de 70.000 colaboradores en más de 10 países.

www.acme.es
www.bricodepot.com
www.kingfisher.com



Beetle/M-II plus, el nuevo TPV de Wincor Nixdorf

Wincor Nixdorf, uno de los proveedores líderes mundiales de soluciones de tecnologías de la información para los sectores de banca y retail, acaba de anunciar la incorporación de un nuevo dispositivo a su familia de terminales de punto de venta: el nuevo Beetle/M-II plus, un sistema equipado con la última tecnología del procesador Intel Core 2 Duo que ofrece máximo rendimiento, tanto para soluciones multifuncionales en el punto de servicio como para aplicaciones de back-office, y que incluye además un sistema de ahorro de energía para proteger el medioambiente.

Este novedoso dispositivo emplea un procesador Intel que ofrece un mayor rendimiento, al consumir un 30% menos que los procesadores anteriores. Además, destaca la incorporación del sistema 80 PLUS, las unidades suministradoras de energía que consiguen un 80% de eficiencia, un 30% más que con las unidades de suministro convencionales. Toda la gama de los modelos BEETLE irán incorporando



paulatinamente las unidades 80 PLUS a lo largo del 2008, convirtiendo a estos terminales en sistemas comprometidos con el medio ambiente, capaces de reducir las emisiones de CO₂ al tiempo que minimizan el coste de adquisición.

El Beetle/M-II plus ofrece además un amplio rango de interfaces para ordenadores y dispositivos de retail, permitiendo así la conexión de diversos periféricos. Los puertos USB son accesibles desde la parte delantera del terminal a fin de facilitar las conexiones aún más. El tipo y número de interfaces puede ser adaptado al consumidor de una forma muy flexible.

Wincor Nixdorf además ofrece garantía a largo plazo en determinados componentes, asegurando así que los clientes puedan contar con el mismo hardware durante un largo periodo de tiempo.

www.wincor-nixdorf.com

Premio a la innovación para Dematic

Pano Papamanoglou, director de Logistics IT de Dematic, recogió el premio en nombre de toda la compañía en la gala de presentación de premios celebrada en el CeBIT 2008. Dematic recibió el premio en la categoría "Logística" por su concepto "Logística por voz". Este concepto integra el picking por voz ("Pick by Voice") con un sistema de transporte autoguiado

Sin las limitaciones de listas de picking convencionales o carretillas manuales, los operarios de picking pueden doblar su productividad y al mismo tiempo reducir notablemente su tasa de errores con la combinación de Pick by Voice y vehículos autoguiados.

En el concepto "Logistics by Voice" de Dematic, cada empleado es equipado con un terminal de voz y unos auriculares, a través de los cuales recibe instrucciones de picking de manera que las manos quedan libres para trabajar. Un AGV acompaña al operario desde una posición de picking hasta el siguiente. Cuando el palé está completo, automáticamente viaja al punto de expedición mientras que al mismo tiempo otro AGV transporta un nuevo palé vacío a la posición del operario, para que así pueda continuar su trabajo y no se interrumpa el picking. Esta tecnología aumenta la productividad casi un 100%.

Una de las características principales de esta solución es el alto grado de automatización. Por ejemplo, el software PickDirector de Dematic trabaja conjuntamente con los sistemas de gestión de almacenes (SGA) convencionales. Traduce los pedidos del SGA en instrucciones verbales a los operarios, que una vez confirmadas viajan de vuelta al SGA en forma de cadenas de texto. El software para el control de flujo de materiales (Material Flow Control, MFC) también controla el guiado de los AGVs, el embalado y la impresión de etiquetas en la zona de expedición,

Cuando un palé está completo, es transportado automáticamente a la enfardadora donde es embalado y preparado para expedir. El sistema envía toda la información esencial para la expedición y se lo envía a una impresora que imprime todos estos datos en una etiqueta ya adherida al palé terminado.

El sistema se adapta a todos los sectores de la industria y la distribución, como la industria del metal, automoción y sistemas de montaje, plásticos, química, farmacéutica, textil, alimentaria y tabacalera. También puede aplicarse al mercado mayorista y a comercio electrónico.

www.dematic.es



Rainer Kölmel, CEO de la Iniciativa Mittelstand (izquierda), felicita a Pano Papamanoglou, responsable de Dematic Logistics IT, al ganar el premio a la innovación.

Juba, líder de guantes de seguridad



El Salón Internacional de la Seguridad 'Sicur', celebrado el pasado mes de febrero en Madrid, reafirmó el perfil de liderato de la empresa riojana de guantes y vestuario de protección Juba Personal Protective Equipment S.L. Más de 3.000 visitantes, la mayoría de ellos usuarios finales y distribuidores, acudieron al stand de Juba para informarse de las novedades que el grupo empresarial presenta este año.

De los cerca de 500 contactos que los comerciales de Juba realizaron en los tres días que duró feria, la mayoría estaban interesados en los guantes anticorte de la gama Dyneema.

También presentó al completo la gama Ninja®, la última apuesta de Juba en guantes de uso general, compuesta por una gama de 6 guantes, cada uno con unas características propias para diferentes necesidades de profesionales y aficionados.

En cuanto a su línea de vestuario laboral, Juba acudió con toda su colección Workwear 2007/08 compuesta por trajes de agua, chalecos, cazadoras, parkas, polares, jerseys y modelos de alta visibilidad, entre otras prendas. Además, dio a conocer algunas de las novedades que presentará en el nuevo catálogo Workwear 2008/09, como sus nuevos chalecos para el sector alimentario y su colección de ropa térmica, de uso no sólo exclusivo para el trabajo.

www.juba.es

Soluciones logísticas

Líderes por Naturaleza



Todo lo que pueda imaginar en
automatización logística

Desde 1931, ofreciendo soluciones
innovadoras adaptadas a las necesidades
de nuestros clientes

Más de 5.000 referencias,
nuestros clientes, el mejor aval

Dematic Logistic Systems, S.A.

Oficina Central:

C/ Alemania, 2-4

28820 - Coslada (Madrid)

Centro Barcelona:

C/ Samontà, 23 - 3ª Planta

08970 Sant Joan Despí (Barcelona)

Contacto:

Teléfono: +34 91 205 79 04

Fax: +34 91 205 79 10

e-mail: marketing.sem@dematic.com



Creating Logistics Results

DEMATIC

HOLZMA presenta una versión mejorada de su seccionadora HPP 250

HOLZMA, empresa del Grupo HOMAG especializada en el seccionado, ha presentado en la HOLZ-HANDWERK - Feria de Maquinaria, Equipos y Herramientas para la Industria de la Madera- que se ha celebrado en la ciudad alemana de Nürnberg este mes, una nueva versión de una de las máquinas que más éxito están cosechando en el mercado: la HPP 250.



La HPP 250 debutó así en HOLZ HANDWERK con numerosas mejoras y novedades.

La seccionadora HPP 250, orientada especialmente para la pequeña y mediana empresa de carpintería, tiene más velocidad (cortará un 20% más rápido) y mayores prestaciones (control en tres dimensiones).

La HPP 250 es hoy la más rápida y compacta del mercado en su categoría, tiene una excelente relación calidad-precio y puede seccionar también tableros ligeros o atamborados.

El control numérico en 3 dimensiones facilita hasta tal punto el gobierno de la máquina que no es necesario que se ocupe de ella un especialista, ya que el control avisa en todo momento de todos los movimientos que ha de hacer el tablero. El trabajo se hace simple y preciso a la vez, garantizando calidad y aprovechamiento máximo del material.

www.homag-espana.com
www.holz-handwerk.de

InstalMat crea grandes expectativas

El primer Salón Integral de Materiales para Instalaciones que se organiza en España y que se celebrará el próximo mes de mayo, está despertando un gran interés entre el sector y cuenta con el respaldo de sus asociaciones.

En este sentido, está previsto que más de 10.000 profesionales visiten esta primera edición del salón, que tiene la colaboración de la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines (CONAIF), de la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas y Telecomunicaciones de España (FENIE), de la Federación Catalana de Asociaciones Territoriales de Empresarios instaladores de electricidad, fontanería, climatización y afines de Catalunya (FERCA) y del Colegio de Ingenieros Técnicos Industriales de Barcelona (CETIB).

También cuenta con el apoyo de la Asociación Catalana de Técnicos en



Salón Integral de Materiales para Instalaciones

Energía, Climatización y Refrigeración (ACTECIR), de la Asociación de Almacenistas Distribuidores de Material Eléctrico y Electrotécnico (ADIME), de la Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (AFME), de la Asociación Española de Fabricantes de Cables y Conductores Eléctricos y Fibra Óptica (FACEL), de la Federación Catalana de Empresarios Instaladores de Telecomunicaciones (FECEMINTE), de la Asociación Española de Fabricantes de Iluminación (ANFALUM), de la Asociación Española de Domótica (CEDOM) y de KNX, entre otras Asociaciones.

Organizado por Fira de Barcelona, InstalMat tendrá lugar del 14 al 17 de mayo en el pabellón 1 del recinto de Gran Via.

www.instalmat.es

Underwriters Laboratories en Silicon Valley

Underwriters Laboratories (UL), organismo especializado en certificación y seguridad de producto, anuncia la construcción de unas instalaciones punteras para la certificación y ensayos de módulos fotovoltaicos (FV) en Silicon Valley.

Con esta nueva planta de 1500 m², que ha empezado a construirse este mes de enero, UL aumentará la capacidad de ensayos para la industria de las energías renovables, y los productos fotovoltaicos (FV) podrán comercializarse más rápidamente. Este nuevo centro, que contará con más de 25 técnicos, ofrecerá también servicios de pre-certificación, incluyendo I+D y formación.



Según el instituto de investigación Worldwatch, el índice de crecimiento global de los productos FV ha registrado un crecimiento del 30 por ciento anual en los últimos años. La obligación de que los módulos FV sean conformes a las normas UL en los mercados estadounidense y canadiense, y también conforme a las normas de la Comisión Electrotécnica Internacional (CEI), ha aumentado la demanda de servicios de ensayos y certificación de productos.

En Silicon Valley hay una importante comunidad, en constante crecimiento, de empresas consolidadas y de reciente creación en el campo de la producción de nuevas tecnologías, como células fotovoltaicas de película delgada, energía solar concentrada y otras tecnologías de células fotovoltaicas, como CIGS y CdTe. La ubicación de UL en la misma zona permitirá crear sinergias entre estas empresas y el organismo certificador.

www.ul.com

Intermec lanza un terminal de mano ultra-robusto

Intermec ha presentado en nuestro país el nuevo terminal CK61ex, un ordenador de mano "ultra-robusto", basado en Windows Mobile y dotado del revolucionario motor de lectura de códigos de barras mono y bidimensionales EX de Intermec. Este equipo ha sido diseñado para trabajar en entornos de grandes exigencias ambientales y operativas como almacenes, centros de distribución y todo tipo de sectores industriales.

Su sistema de lectura de código de barras, basado en tecnología de imagen, permite trabajar tanto a corta como a larga distancia (desde 15 centímetros a 15 metros). Este escáner puede leer con extremada rapidez todo tipo de códigos de barras tanto de una (1D) como de dos dimensiones (2D) en cualquier orientación, así como capturar imágenes, firmas y documentos. De igual forma

representa un ahorro considerable de costes para los usuarios ya que en lecturas de larga distancia no es necesario que se utilicen etiquetas especiales reflectantes.

El terminal CK61ex integra Windows Mobile 5.0, el sistema operativo embebido más extendido del mundo, e incluye también de forma opcional soporte de emulación de terminal, por lo que se puede integrar de forma fácil en los sistemas de gestión de almacenes existentes.

De igual forma, cuenta con soporte para voz y puede trabajar con tecnología Wi-Fi 802.11 a/b/g. Su memoria RAM es de 128 MB y dispone de una capacidad de 192 MB de almacenamiento para todo tipo de aplicaciones y datos. Finalmente, este equipo puede suministrarse de forma opcional con diferentes configuraciones



para trabajar en entornos de alta peligrosidad y con riesgo de deflagración (plantas petroquímicas, entornos con partículas en suspensión, etc.).

www.intermec.com

Su Logística – Nuestro Mundo

www.savoyelogistics.com



CONCEPCIÓN
INTEGRACIÓN
SERVICIO



PREPARACIÓN
AUTOMATIZADA
DE PEDIDOS Y
CLASIFICADORES DE
ALTA CADENCIA



EMBALAJE JIVARO®
Y PAC 600®



ALMACENAJE
AUTOMATIZADO
DE PALETS



PILOTAJE
INFORMÁTICO

Nueva web de Savoye Pack

Savoye ha creado recientemente la división Savoye Pack, destinada a comercializar sus máquinas de embalaje a nivel mundial.

Es por ello que Savoye Pack ha inaugurado su página web (en 4 idiomas). En ella se detalla toda la información técnica, y vídeos relativos sus soluciones HELOVA, PAC600 y JIVARO, así como información sobre colaboradores industriales, las novedades, y también un apartado para la compra y venta de nuestras máquinas de ocasión.

www.savoyepack.com

ID Logistics traslada sus oficinas centrales

La filial española del grupo francés ID Logistics, especializada en la prestación de servicios logísticos nacionales e internacionales, se ha trasladado a unas instalaciones de 600 metros cuadrados situada en la zona norte de Madrid, en Alcobendas. Las nuevas oficinas se encuentran en la Avenida Valdelaparra, nº 27. Este nuevo centro está situado en una zona

muy bien comunicada, próxima a la red de carreteras de la zona norte de Madrid y al aeropuerto de Barajas.

ID Logistics inició sus actividades comerciales en España en el año 2005. En nuestro país, ID Logistics cuenta con más de 135.000 metros cuadrados de almacenaje en tres plataformas ubicadas en Madrid, Valencia y Guadalajara, y dispone de un equipo humano de más de 900 personas.

www.id-logistics.com



Crucigrama

Horizontales:

- 1) Estado del centro-sur de los EE. UU. 2) Preposición. Ternerías. 3) Este. Existir. Infusión de origen chino. 4) Reza. Sujetos con una cuerda. 5) Línea que une los puntos de la Tierra que tienen igual declinación magnética, y marca, para cada uno, la dirección real del polo terrestre, no coincidente con la de los meridianos. 6) Preposición que indica lugar. Servicio de Asistencia Técnica. Radio. 7) Sur. Nativa de Dinamarca. 8) Irradiamos.

Verticales:

- 1) Huesudo. Pronombre demostrativo. 2) Fuera de combate. Nombre de la vía fluvial más utilizada de la UE. Mil en la numeración romana. 3) Litro. Siglas de la conocida fuerza militar especial británica. Ofrece. 4) Marca comercial de trenes de alta velocidad de Renfe-Operadora. Se atreven. 5) Holgazana. 6) Lengua cultivada antiguamente por los trovadores en Francia. Emblema tallado o pintado que representa estos seres u objetos. 7) Extingan, terminen. Voz que se emplea para detener las caballerías. 8) Aconseja.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	F	A	N		S	E	P	I
2	R		A	B	A	D	A	N
3	I	T		A	L	I	S	E
4	E	R	O	S		L	A	
5		A	T	A	R		D	L
6	A	M	E	R	I	C	I	O
7	C	A	L	A	B	O	Z	O
8	A	R	O		A	Z	O	R

Apúntese a nuestro club de lectores

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3º 08041 Barcelona Tel: 93 501 95 68

Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico:** Carmelo Pérez

Redacción y Administración: info@mercadoindustrial.biz

Coordinación: Alejandro Colmenero Tel.: 656 78 98 76

Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz

Diseño y maquetación: GPI - PGC Tel.: 93 339 08 12

Coordinación de imprenta: Espai Grafic S.L. Tel.: 93 314 11 97

Fotocomposición: BCN 93 S.L. Tel.: 93 225 03 26

D.L. Internet B-20885-2006 D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 1886-2330 ISSN 1887-5610

Difusión internet: 3.000 descargas de media anual. **Tirada en papel** 3.000 ejemplares

www.ema.exponor.pt

SIMIEX

9º Salão Internacional de Manutenção Industrial

PORTUGAL METAL

12º Salão de Produtos de Metalurgia y Metalomecánica

INTERINDÚSTRIA

6º Salão de Produtos y Servicios para la Industria

EMAF

ufi
Approved
Event

12ª Exposição Internacional de Máquinas-Herramienta y Accesorios

12-15 Nov
2008

Todos los días
10h00 - 20h00

Porto - Portugal

Sólo para Profesionales (entrada prohibida a menores de 14 años)

4450-617 Leça da Palmeira | Tel.: 808 301 400 | Fax: +351 229 981 482 / 337 | info@exponor.pt | www.exponor.pt

LISBOA: tel.: +351 213 826 730 | fax: +351 213 826 734 | info.lisboa@exponor.pt • LEIRIA: tel.: +351 91 757 85 47 |
fax: 244 765 374 | info.leiria@exponor.pt • ALGARVE: tel.: 91 970 89 24 | fax: 281381558 | tiago.ferreira@exponor.pt



EXPONOR
FEIRA INTERNACIONAL DO PORTO



AEP

AIMMAP
Associação de Indústrias Metalúrgicas, Metalomecânicas e Afins do Nordeste

Apoio:



LA MEJOR CARA DE LAS TECNOLOGÍAS: INNOVACIÓN Y EFICIENCIA

Halle Ud. soluciones sectoriales en 10 ferias clave internacionales:

- Automatización de Procesos
- Automatización de la Fabricación
- Automatización de Edificios y de la Producción
- Soluciones TT.II. y Procesos Integrados
- Subcontratación (de Sistemas)
- Energía
- Construcción de Centrales Eléctricas
- Construcción y Explotación de Conductos
- Micro y Nanotecnologías
- Investigación y Desarrollo

Ahora entradas en: www.hannovermesse.com

GET NEW
TECHNOLOGY FIRST
21-25 ABRIL 2008

ASSOCIATION OF JAPANESE MANUFACTURING COMPANIES
JAPAN
Exhibitor Technology Innovation




**HANNOVER
MESSE**